



"Canada and Asian Opportunities"

Allocution de l'honorable Jim Prentice, C.P., C.R.

Premier vice-président à la direction et  
vice-président du conseil, Banque CIBC

Dialogue canadien sur l'Asie de Bloomberg

Le 6 septembre 2012, à Vancouver, en Colombie-  
Britannique

---

Je suis heureux de partager la scène avec autant de personnalités respectées et compétentes en la matière, certaines que j'ai le plaisir de connaître, et une personne avec qui j'ai eu la chance de travailler dans le passé.

Les gens me demandent parfois si la vie politique me manque.

Non.

Mais c'est agréable d'y repenser. Laissez-moi vous raconter un court récit.

J'ai passé les cinq derniers jours de la campagne de 2008 avec le premier ministre en autobus et en avion à faire la tournée des circonscriptions girouettes. Il m'a demandé d'aller le rejoindre à l'arrière de l'autobus 36 heures avant la fin de la campagne.

J'ai une bonne nouvelle et une mauvaise nouvelle, m'a-t-il dit.

Ah oui? Commençons par la bonne.

Et bien..., dit-il... Je m'en vais à Montréal et à Calgary. Toi, tu vas à Windsor. À un rassemblement sur l'aire de trafic de l'aéroport.

Formidable, lui ai-je répondu. Je n'ai jamais fait un tel rassemblement. C'est une activité très agréable en politique. Sur l'aire de trafic. La foule. Les applaudissements. C'est le rêve de tout politicien. Un « rassemblement sur l'aire de trafic ».

Et quelle pouvait bien-être la mauvaise nouvelle?

Bien, dit le premier ministre, C'est moi qui garde l'avion.

J'ai donc prononcé mon dernier discours politique lors d'un impressionnant rassemblement à l'aéroport de Windsor, non pas dans un escalier à la descente d'un avion, devant l'aérogare, sur l'aire de trafic, mais plutôt sur la plate-forme d'un camion.

C'était probablement une première dans l'histoire canadienne.

Et sans doute une dernière.

Ma vie politique est déjà loin derrière moi. Je suis à présent un banquier, heureux de l'être, et je travaille étroitement avec nos clients afin de trouver de nouvelles occasions dans un monde en évolution très rapide. Vous ne serez pas surpris d'apprendre que je voyage souvent en Asie. En fait, j'en reviens tout juste.

C'est très édifiant et gratifiant d'écouter les différentes évaluations, prévisions, idées et stratégies qui ont été présentées aujourd'hui à propos des relations entre le Canada et l'Asie.

C'est surtout encourageant de constater le large consensus qui s'est exprimé sur le fait que la prospérité du Canada est et sera toujours liée à notre capacité de faire des affaires.

Il ne faut pas oublier que nous sommes le huitième exportateur en importance du monde, et le septième importateur. Notre commerce porte sur les ressources minérales, l'agriculture, le bois d'œuvre, les produits manufacturiers et les nombreux services que nous offrons, et bien sûr l'énergie. Dans l'ensemble, le commerce compte pour près des deux tiers de notre économie totale, et les exportations représentent le tiers de notre PIB.

Il est d'une importance cruciale de rester ouverts aux échanges commerciaux et libres de réglementations qui n'atteignent pas leurs buts.

Mais il est tout aussi essentiel pour notre réussite et notre prospérité de décrocher de nouveaux contrats et d'acquérir de nouveaux clients en explorant les marchés nouveaux et émergents et en y étant actifs.

Comme je suis relativement nouveau au sein de la communauté financière canadienne, on me demande souvent ce qui me frappe le plus lorsque je discute avec des clients et des investisseurs canadiens et internationaux. La réponse n'est pas si simple. Ce qui me marque le plus, c'est à quel point les flux de financement et de capitaux circulent véritablement à l'échelle mondiale dans l'économie intégrée actuelle. Et c'est pourquoi le sujet de la conférence d'aujourd'hui est si pertinent et si important.

Les États-Unis sont depuis longtemps et seront toujours un partenaire commercial clé. Cependant, nous dépendons trop de ce pays. Nommez-moi une seule grande nation commerçante qui n'a qu'un unique client. C'est simple, il n'y en a aucune. Nous devons reconnaître le besoin urgent de

nous diversifier au-delà de notre plus important et de notre meilleur client et prendre les moyens pour y arriver.

Nous devons le faire pour trois raisons.

D'abord, pour aider à amortir le choc lorsque les États-Unis éprouvent des difficultés économiques. Il y a eu de tels moments récemment, il y en a actuellement et il y en aura dans un avenir prévisible.

Ensuite, pour tirer les enseignements difficiles de notre récente expérience avec le pipeline Keystone XL, notamment que la dépendance à un seul client pour toute exportation importante est périlleuse, même si ce client est notre meilleur ami.

Finalement, nous devons nous diversifier parce que la croissance actuelle s'opère en Asie et que c'est là le théâtre de la croissance de demain.

Au milieu de la présente décennie, les économies émergentes devraient représenter plus de la moitié de la production mondiale et de la consommation de biens et services. Elles représentent assurément la majeure partie de l'accroissement de la demande mondiale de produits de base. Nous devons être là où se trouvent les occasions si nous voulons maintenir le même niveau de vie que celui dont nous profitons aujourd'hui. Et nous devons commencer à saisir ces occasions dès maintenant.

En regardant l'Asie, nous avons la certitude que, en tant que Canadiens, nous possédons de nombreux avantages de taille.

Premièrement, nous avons beaucoup de richesses convoitées. Nous sommes des chefs de file dans la production et la vente de pétrole, de gaz naturel, d'uranium, d'hydroélectricité, de potasse, de cuivre, de diamants, de

bois d'œuvre, de nickel, de blé et plus encore. Je n'ai jamais envisagé pour nous un avenir de « coupeurs de bois et de piseurs d'eau », mais nous avons des ressources naturelles en abondance. L'Asie les veut et il n'y a aucune honte à être les gens les plus compétents et les plus efficaces au monde pour les produire.

Deuxièmement, le Canada possède une foule d'avantages concurrentiels. Nous sommes sans doute la société multiculturelle qui connaît le plus de succès et qui est la plus unie, grâce à une présence et à une influence asiatiques fortes. C'est un lien important.

Nous avons une main-d'œuvre éduquée et hautement qualifiée, des finances stables, un système bancaire qui fait l'envie du monde entier ainsi qu'une gouvernance stable orientée sur le marché. Nous possédons une expertise en ingénierie et en aménagement d'infrastructures, en finance, en technologie énergétique, en soins de santé, en éducation – ce dont l'Asie a besoin.

Troisièmement, vous ne trouverez aucun autre pays du G8 – en fait, aucun autre pays dans le monde – capable d'entreprendre des projets énergétiques au même rythme et de la même étendue proportionnelle que le Canada. L'investissement est majeur. Et la liste des projets à l'étude est stupéfiante, que l'on parle du projet sur le cours inférieur du fleuve Churchill à Terre-Neuve-et-Labrador, de l'usine de traitement North West, de l'expansion des activités dans le domaine des sables bitumineux en Alberta ou des pipelines potentiels sur la côte ouest du pays.

Nous devons continuer à tout faire pour que ces projets se réalisent. Ensemble, ces projets d'infrastructure alimenteront la prochaine étape du développement et de la création d'emploi au pays. Ils représentent un moteur économique essentiel pour la nation entière et envoient au

monde le signal que nous avons la capacité et le désir de développer nos ressources et de diversifier nos marchés.

Quatrièmement, nous avons commencé, au cours des dernières années, à faire des avancées et des progrès importants en ce qui a trait à nos relations avec l'Asie. Depuis juin 2010, le gouvernement fédéral travaille à bâtir un « partenariat stratégique » moderne avec la Chine. Le lien qui unit nos deux pays devient de plus en plus fort et complexe. La relation a clairement évolué par rapport à ce qu'elle était il y a à peine quelques années.

Toutefois, la dure réalité est que de nombreux défis importants demeurent, en Chine et partout ailleurs en Asie.

Tout d'abord, nous accusons, à tous égards, du retard par rapport au reste du monde, notamment en ce qui a trait au commerce et aux politiques commerciales.

Nous sommes un acteur de second rôle dans les marchés asiatiques en croissance – moins de 10 % de nos exportations et moins de 4 % d'investissements à l'étranger sont destinés à ces pays. Nous passons presque inaperçus.

Nous avons aussi été dépassés par les autres pays. L'Australie a doublé sa part d'échanges mondiaux au cours des dix dernières années. La nôtre a diminué de moitié.

Permettez-moi de répéter cela.

Selon la Banque du Canada, la part du Canada dans le marché de l'exportation mondiale est passé de 4,5 % à 2,5 % et notre part de marché à l'exportation des produits manufacturés a été coupée de moitié. Au cours de la même période, l'Australie a doublé ses parts.

Et il y a plus troublant encore. Les pays que nous avons ignorés pendant des années sont maintenant nos

concurrents, et ils gagnent.

Dans le contexte de la mondialisation, soit vous prenez de l'expansion, soit vous reculez, soit vous l'emportez sur la concurrence, soit la concurrence vous emporte. Ceux qui ont compris cela commenceront à conquérir les marchés sur lesquels le Canada avait l'habitude de compter. C'est réellement ce qui se passe.

En omettant d'accélérer le pas, en ne récupérant pas le marché qu'il a perdu, en n'allant pas de l'avant, en ne prenant pas de l'expansion, et en ne reconnaissant pas l'urgence de le faire, le Canada sera laissé pour compte.

Nous semblons tous saisir cet enjeu de façon rationnelle, mais que faisons-nous dans notre pays pour y parvenir? Même aujourd'hui, 85 % de nos exportations sont orientées vers les économies industrialisées à faible croissance. 85 %. De 2000 à 2010, le Canada s'est donc classé à l'avant-dernier rang parmi les pays du G20 pour le niveau des exportations.

Comment pouvons-nous prendre la place que nous devons occuper?

Oui, nous avons besoin d'établir des priorités et une orientation stratégique claires en accord avec notre marché potentiel. Oui, le gouvernement doit contribuer à montrer la voie pour protéger l'accès à ces marchés et en faire une priorité nationale.

D'ailleurs, à la veille de la participation du premier ministre à la conférence de l'APEC, je crois qu'il convient de signaler qu'il saisit bien la situation. En effet, il comprend l'importance de cette relation pour l'avenir de notre prospérité et il travaille à la bâtir et à la solidifier.

Mais ce dont nous avons besoin par-dessus tout en ce moment est l'action, maintenant, aujourd'hui, avant que l'écart que nous devons combler se creuse davantage.

Un vieux proverbe dit que le mieux est l'ennemi du bien : il illustre les dangers et les difficultés qui se posent lorsqu'on essaie de tout obtenir parfaitement avant d'aller plus loin. Maintenant.

Nous savons ce que nous devons faire comme pays. Nous devons aller de l'avant.

Je veux vous proposer cinq étapes, que nous devons, en tant que pays, suivre à court terme pour relancer cette stratégie nationale. Certaines ont déjà été proposées par d'autres. L'important n'est pas d'avoir trouvé l'idée, mais plutôt de trouver quelles actions nous permettront de réorienter notre économie.

D'abord, nous devons conclure rapidement une entente d'investissement entre le Canada et la Chine. Il est possible d'accomplir tellement plus pour les deux pays si nous collaborons de façon plus étroite. Mais actuellement, il existe une asymétrie manifeste d'accès. Au cours des dernières années, la Chine est devenue un investisseur important au Canada, particulièrement dans le secteur de l'énergie, avec un total de 48 milliards de dollars depuis 2005. Mais à l'heure actuelle, les investissements chinois au Canada sont deux fois plus importants que la présence canadienne ici, et cet écart se creuse d'année en année. Nous devons intensifier nos efforts pour demeurer en bonne voie d'atteindre la réciprocité.

Deuxièmement, nous devons nous concentrer plus largement sur l'approfondissement de nos relations commerciales en Asie. Il est important de souligner qu'il n'y a pas que la Chine. Notre gouvernement devrait travailler encore plus fort pour faire progresser des ententes de

commerce multilatérales, spécialement le Partenariat transpacifique, et pour protéger les ententes de commerce bilatérales, particulièrement avec la Chine, le Japon et l'Inde. Pour atteindre cet objectif ambitieux, il faut davantage de ressources du gouvernement et du secteur privé pour travailler à ces négociations. Les efforts prodigieux de David Mulroney, l'ambassadeur du Canada qui a accompli un travail exceptionnel, ont établi une base solide. Et nous pourrions certainement tirer parti de la récente nomination de M. Guy Saint-Jacques au poste d'ambassadeur du Canada en Chine, une personne qui a acquis une solide réputation en tant que négociateur et diplomate.

Encore une fois, il vaut la peine de souligner que M. Fried, ambassadeur du Canada au Japon, mène actuellement des négociations serrées avec ce pays.

Troisièmement, nous devons renforcer nos liens au chapitre de la culture et de l'éducation. La réussite économique dans un marché n'est pas fondée uniquement sur la promotion du commerce et des investissements; elle découle aussi de réseaux social et culturel plus vastes. Actuellement, le Canada ne possède pas de mécanisme ni d'institution qui servent de référence pour de tels efforts. Le Centre national sur l'Asie contemporaine, comme il a été proposé par la Fondation Asie Pacifique du Canada, pourrait jouer un tel rôle s'il était soutenu par un mandat et un budget suffisamment ambitieux.

Quatrièmement, nous devons faire une meilleure promotion des partenariats d'affaires. Il semble que nous ayons oublié cet aspect. La vie, la politique, même les services bancaires, particulièrement le commerce, reposent sur les relations. Nos relations actuelles, diplomatiques et commerciales, sont la clé d'une meilleure compréhension des marchés asiatiques. Nous devons soutenir la présence consulaire du Canada dans les marchés de l'Asie qui ont le plus important

potentiel de croissance, augmenter la fréquence et l'importance des voyages politiques, commerciaux et diplomatiques en Asie et encourager la venue au Canada de représentants des gouvernements de l'Asie.

Cinquièmement, nous devons nous assurer de ne pas perdre notre objectif de vue et obtenir l'accès à la côte ouest pour notre pétrole et notre gaz naturel. Il s'agit d'un sujet extrêmement délicat pour de nombreuses personnes, mais c'est aussi un enjeu économique de très grande importance. Il existe de nombreuses façons d'atteindre ce but et nous devrions être prêts à les explorer et à les étudier si c'est le moyen d'y parvenir.

En fin de compte, le monde doit se repositionner par rapport à l'Asie, plus particulièrement par rapport à la Chine, et le Canada doit faire de même. Nous ne pourrions y arriver sans un leadership gouvernemental fort. Pour réussir, les Canadiens doivent agir rapidement, le gouvernement doit mener les efforts et les entreprises doivent repenser leur façon de faire des affaires en Asie.

Toutefois, nous devons aussi être réalistes. Nous sommes une petite économie, qui essaie de s'ouvrir à des économies en croissance rapide avec lesquelles tout le monde veut faire des affaires. Franchement, à la table, nous ne sommes pas de taille comme nous prétendons l'être.

Dans la plupart des cas, nous avons besoin d'un accès au marché de ces économies importantes et en croissance plus qu'elles ont besoin de nous. La Chine est le deuxième partenaire commercial du Canada, et nous ne sommes que le 13<sup>e</sup> partenaire commercial de la Chine. La Corée du Sud est notre septième partenaire commercial. Mais nous ne faisons même pas partie de ses 20 partenaires commerciaux.

Nous avons beaucoup à offrir, mais nous devons aussi être prêts à faire des concessions au besoin.

En guise de conclusion, j'aimerais souligner que, selon un des rapports les plus influents et les plus importants publiés lorsque j'étais ministre de l'Industrie, la clé de la réussite du Canada au 21<sup>e</sup> siècle face à la concurrence consisterait à « patiner plus vite, lancer plus fort et jouer des coudes dans les coins » du commerce mondial.

Deux commentaires à ce sujet :

D'abord, cette idée soutient la théorie selon laquelle toutes les métaphores qui parlent de la réussite des Canadiens parlent aussi du hockey.

Ensuite, c'est une description qui parle de la prise de conscience et peut-être du consensus dont le Canada a besoin pour entrer dans le jeu, y rester et jouer dur – avec confiance et cran – s'il veut gagner.

Ainsi, le potentiel du Canada ne pourra être libéré que s'il participe de façon active et persuasive à l'économie mondiale.

En tant que pays, nous avons déjà démontré notre capacité à prendre des initiatives de transformation. En 1984, le gouvernement de Brian Mulroney a entrepris de transformer l'environnement pour la croissance économique au Canada, au moyen d'une réforme fiscale, de la déréglementation, de privatisations et de la négociation des accords de libre-échange. Aujourd'hui, le Canada a besoin de vivre quelque chose d'aussi important sur le plan du commerce international.

Nous avons besoin d'objectifs durables et pragmatiques. Il n'est pas trop tard, mais notre gouvernement national, nos

gouvernements provinciaux et les entreprises canadiennes doivent poursuivre cet objectif comme un impératif.

Nous devons reconnaître les défis à relever pour être en mesure d'aller de l'avant.

Nous devons en faire notre priorité nationale pour relever ces défis.

Nous devons nous unir pour mettre à profit nos avantages concurrentiels et négocier des ententes commerciales qui nous donneront un accès aux marchés émergents sur lesquels reposera la croissance mondiale au cours des cinquante prochaines années.

Le rôle essentiel du gouvernement dans cette période historique est d'obtenir cet accès pour les Canadiens.

En faisant cela, je suis convaincu que le génie des affaires qui a fait du Canada l'un des plus grands pays libres-échangistes trouvera un nouveau souffle.

Je vous remercie de votre attention.